

【製造業経営管理効率化事例】

Salesforce機能カスタマイズによる
売上データのリアルタイム可視化と
現場効率化事例

Index



- 01** 主に製造業が抱えているお悩み
- 02** 以下のような課題の解決方法をご紹介します
- 03** 経営者の具体的な課題解決方法
 - 01** 現場の具体的な課題解決方法 -1
 - 02** 経営者の具体的な課題解決方法 -2
 - 03** 経営者の具体的な課題解決方法 -3
 - 04** 経営者の具体的な課題解決方法 -4
- 04** CCTのSalesforce導入支援を利用された方の声
- 05** CCTのSalesforce導入支援に関するQ&A
- 06** CCTのSalesforce導入支援の強み（特長）

01

主に製造業が抱えているお悩み

受注/売上データ登録
が非効率で大変

営業と技術メンバーの
情報連携ができない

部門ごとに扱う情報が
異なり管理しきれない

日々の売上データを
リアルタイムで見たい

Salesforceを基幹システ
ムと連携したい



02

以下のような課題の解決方法をご紹介します

世界的に有名な製造業A社が、Salesforceの機能をカスタマイズすることで抱えていた以下課題を解決した例をご紹介します

経営者の課題

- ◎日々の受注や売上データをリアルタイムに可視化したい
- ◎部門を横断したデータを一元管理したい

現場の課題

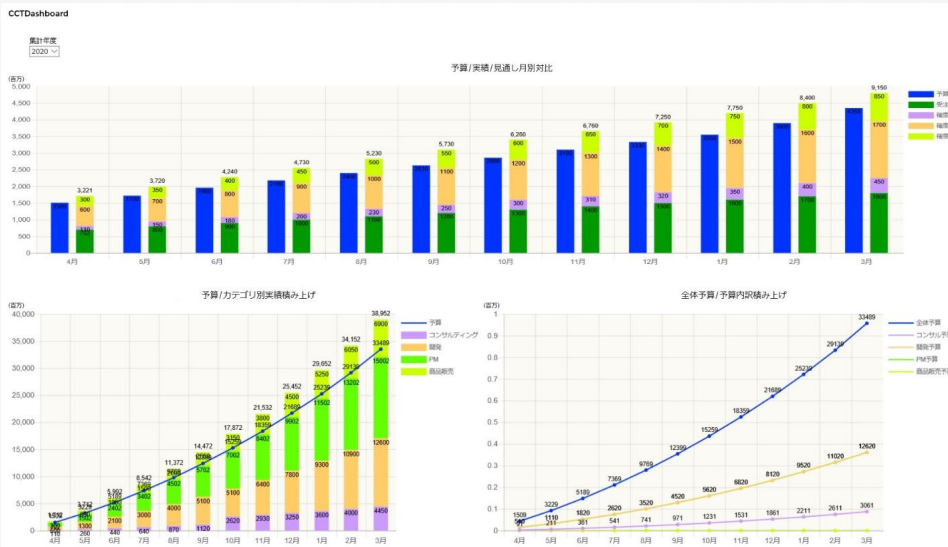
- ◎営業と技術メンバーの情報連携ができていないので、商談時に納期を即答できない、その場で見積が作成できない
- ◎営業・技術どちらの部門でも情報を持っているメンバーの負荷が高く、納期遅延の原因となる、新人や若手の育成ができない

03 経営者の具体的な課題解決方法

1 解決した経営課題：日々の受注や売上データのリアルタイムな可視化

2 解決策の概要：
複雑な検索条件、色、スタイルを指定したグラフをシステム管理者による設定のみで表示できるようにし、
経営者や営業が必要とするデータをリアルタイムで見られるようにした

3 導入効果：各種データのリアルタイム把握・部門横断データの一元管理



解決のポイント

売上の見込み/実績の詳細を可視化する
ダッシュボードの開発

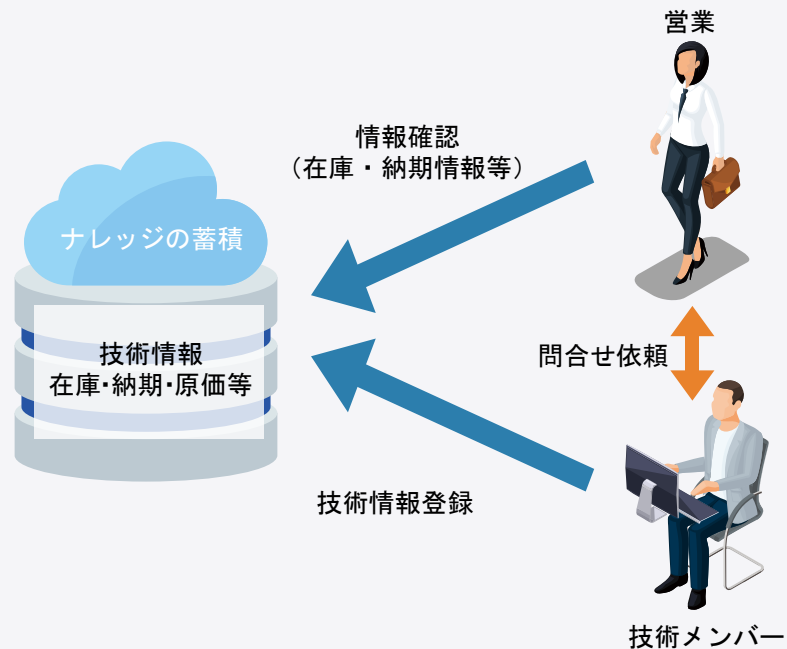
- 最大4つまで異なるグラフを1画面に表示が可能
- 複数の折れ線グラフと積み上げ棒グラフを1つのグラフで描画

03 現場の具体的な課題解決方法-1

1 解決した経営課題：営業と技術メンバーの情報連携ができていない

2 解決策の概要：
在庫、納期情報、原価見積、技術依頼など、電話やメールでの問合せ情報をSalesforceでシステム化

3 導入効果：属人化防止、コミュニケーション促進



解決のポイント

技術メンバーとの情報連携

各技術担当が持っている情報をSalesforce上で一括管理することにより

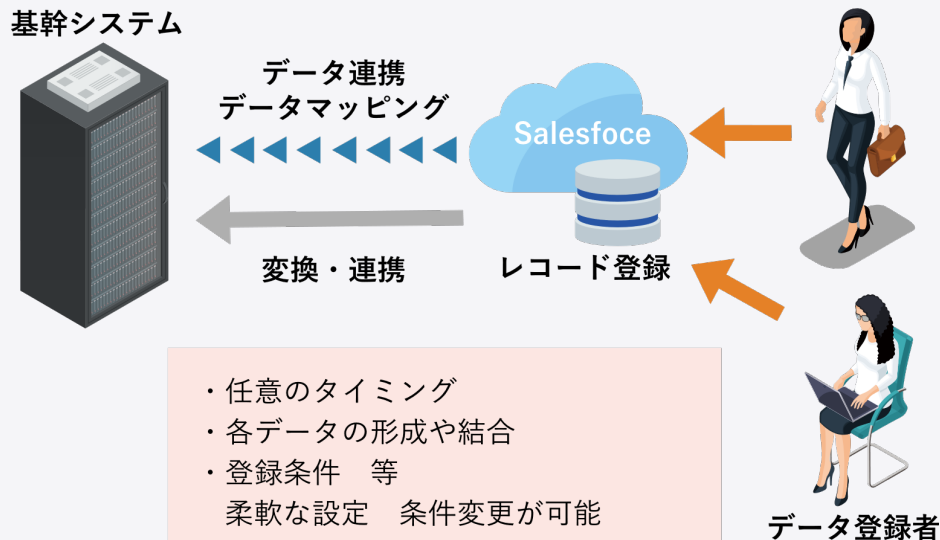
- ・営業からの問合せ数の削減
- ・原価見積/技術代行依頼など、営業担当との円滑なコミュニケーションを実現

03 現場の具体的な課題解決方法-2

1 解決した経営課題： 売上の様子を見て対策をたてたいが、全ての受注/売上情報をいちいち入力するのが大変

2 解決策の概要：
受注/売上データなど基幹情報へのINPUTをSalesforce側に統一し、基幹システムへのデータ連携を行う

3 導入効果： データ登録・入力効率の向上。取引先ごとの売り上げ推移可視化により、重点フォロー先抽出と施策検討が容易に



解決のポイント

**Salesforce ⇒ 基幹システムデータ連携
による受注データ登録**

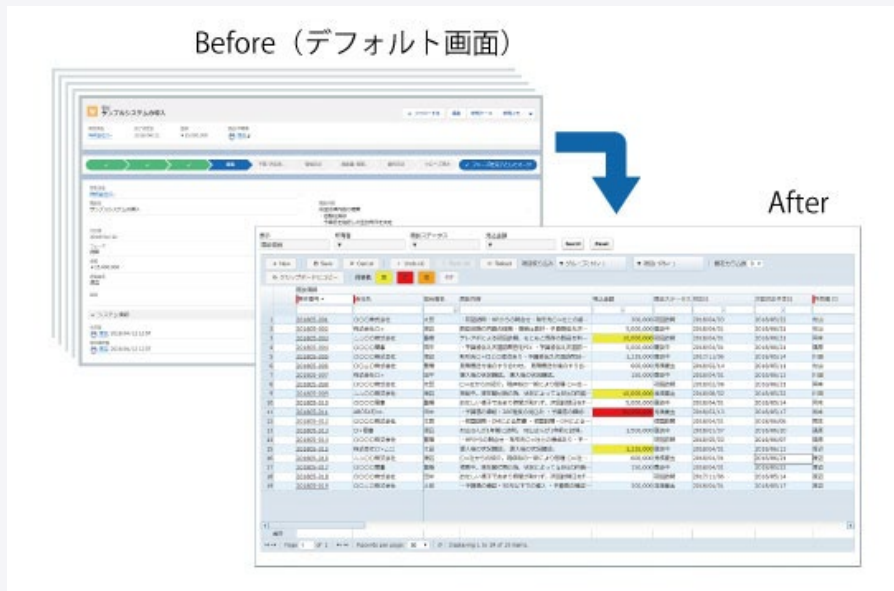
・ 何がどの企業に売れているのかが一目で分かり、
次のアクションプランが立てやすくなった

03 現場の具体的な課題解決方法-3

1 解決した経営課題：商談のレコード登録が人材不足で追い付かない

2 解決策の概要：
レコード登録を1件ごとではなく、コピー&ペーストで複数レコードを登録/編集できるようにする

3 導入効果：データ登録・入力効率の向上



解決のポイント

使い慣れた表形式UIのweb画面開発

- ・ 検索条件、表示項目の指定が可能
- ・ セル選択でコピー&ペーストが可能

03 現場の具体的な課題解決方法-4

1 解決した経営課題：社内で基幹システムに接続しないと必要な情報にアクセスできないため在庫がわからない、社内にはないと日報が書けない

2 解決策の概要：受注／売上データなど基幹情報へのINPUTをSalesforce側に統一し、基幹システムのデータ連携を行う

3 導入効果：出先やスマホから基幹システム情報へのアクセスが可能に情報閲覧により在庫の即返答や移動中の日報記入も実現



解決のポイント

データのインプットをSalesforce側に統一基幹システムへのデータ連携を実現

・外出先からでも在庫チェックや日報記入が可能になったため、「日報を書くため、在庫確認をするためだけに会社に寄る・戻る」という無駄な動きをなくすことができた

04

CCTのSalesforce導入支援を利用された方の声



Salesforce導入支援はコンサルティングだけ、開発だけなどフェーズごとに分かれている企業が多い中、CCTは**コンサルから開発・保守運用まで**やってもらえるので助かった



こちらが要望したことをやるだけの受け身ではなく、「その課題ならばこの解決方法がある」など、**さまざまな提案をしてもらえた**のが良かった



製造業だけでなく、小売り、金融、人材派遣など、他社のSalesforce活用事例を聞きながら開発を進められたので**現場で実際に活用できるもの**が出来上がり満足している

05 CCTのSalesforce導入支援に関するQ&A

よくいただくご質問

Q

どれくらいの期間で開発してもらえるのですか？（目に見えて触れる状態になりますか？）

A

開発期間は要件定義などにより変わってきますが、**プロトタイプ等を作成**し早く見ていただくことが可能です。

Q

要件が定まっていない（何かしないといけないとは思っているが何から始めたらいいかわからない）のですが…

A

御社の状況や課題をヒアリングしながら**一緒に作らせていただく**のでご安心ください。まずは課題ヒアリングによる現状把握からはじめましょう。

06

CCTのSalesforce導入支援の強み（特長）

CCTのSalesforce導入支援はなぜ多くの企業に採用されているのか？



1 コンサルティング、プロトタイプ作成、開発、保守運用まで全て対応

2 業界問わず様々なソリューションに対応

例) 製造業では生産管理 (PLM)、営業では売上分析 (SFA、CRM)、コールセンターではナレッジ共有や顧客管理 (CRM) など

3 開発経験が豊富なので基幹システムとの連携も可能

4 SFAとコールセンターの連携

例) 決済代行サービス：CTI連携により営業へのエスカレーションを効率化

詳細につきましては、
下記からお気軽にお問い合わせください。



 <https://cct-inc.co.jp>



 <https://cct-inc.co.jp/contact/>



企業名称	株式会社コアコンセプト・テクノロジー（略称：CCT） Core Concept Technologies Inc.
設立	2009年9月17日
資本金	8,000万円
役員	金子 武史（代表取締役社長CEO） 下村 克則（代表取締役） 津野尾 肇（取締役） 田口 紀成（取締役CTO） 角田 好志（監査役）
所在地	【本社】 〒171-0022 東京都豊島区南池袋 1-16-15 ダイヤゲート池袋11階 TEL：03-6457-4344(代表) FAX：03-6457-4355 【大阪オフィス】 〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島5-11-10 第3中島ビル3階 TEL：06-6829-7974 FAX：03-6457-4355
事業内容	コンサルティング システム開発 解析シミュレーション ITソリューションの開発・販売 システムエンジニアリングサービス